

## VERKAUFSPROZESS

### MIT STRUKTUR UND AKTIVITÄT ZU MEHR VERKAUFSABSCHLÜSSEN

Optimieren von Prozessen rund um die CRM Lösung

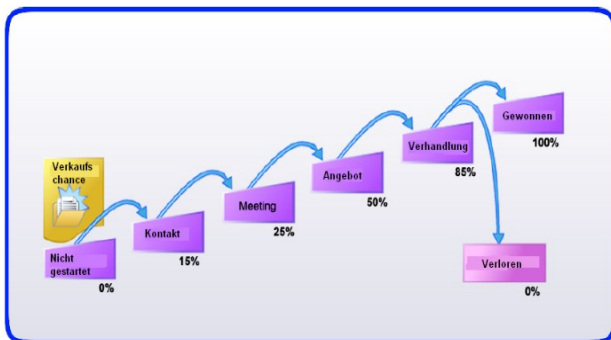
Ziel dieses Workshops ist es, einen Verkaufsprozess mit seinen einzelnen Phasen für Ihr Unternehmen neu zu definieren oder bestehende Prozesse zu optimieren.

#### In diesem Workshop erhalten Sie

- ▶ Informationen und Anregungen für ein grundlegendes Verständnis und eine erfolgreiche Gestaltung von Verkaufsprozessen in Ihrem Unternehmen
- ▶ Methoden und Ansätze, Ihren Verkaufsprozess nachhaltig zu verbessern
- ▶ Anleitungen zur Optimierung des Pipeline und Forecast Managements
- ▶ Nutzen und die wichtigsten Erfolgsfaktoren

#### Erfolgsfaktor Verkaufsprozess—Kernelement eines erfolgreichen Opportunity Managements

Praktische Erfahrungen zeigen es immer wieder, dass neben Verkaufstalent ein strukturiertes Vorgehen und Disziplin Erfolgsfaktoren des Verkaufs sind. Die Basis dafür wird durch einen klar definierten Verkaufsprozess geschaffen. Ziele eines strukturierten Verkaufsprozesses sind Prozesssicherheit durch ein gemeinsames Verständnis über die Phaseinteilung und Prozesseffizienz durch Transparenz von Verkaufschancen zu garantieren. Nur so ist eine optimale Zusammenarbeit zwischen Management und Vertrieb möglich.



#### Praktische Elemente

Im praktischen Teil dieses Workshops werden anhand von Fallbeispielen die wichtigsten Schritte zu einem erfolgreichen Verkaufsprozess mit Ihnen erarbeitet.

Sie geben Antworten auf Fragen wie:

- ▶ Welche Phasen durchläuft eine Verkaufschance?
- ▶ Welche Meilensteine sind wann und wie zu erledigen?
- ▶ Wie trennt man die Spreu vom Weizen?
- ▶ Was ist für eine homogene Pipeline und einen zuverlässigen Forecast zu berücksichtigen?

#### Allgemeine Elemente

Im allgemeinen Teil dieses Workshops erhalten Sie vertiefende Informationen zu Themen wie:

- ▶ Verkaufsprozesse als Basis für Opportunity Management
- ▶ Die allgemeinen Phasen im Verkaufsprozess
- ▶ Richtige Bewertung von Verkaufschancen
- ▶ Motivationsfaktoren für den Vertrieb zur optimalen und zeitnahen Pflege von Verkaufschancen
- ▶ Erfolgsfaktoren für aussagekräftige Pipelines und Forecasts

Weitere Aspekte, die in diesen Workshop integriert werden können:

- ▶ Inwieweit rechnet sich der Einsatz einer Customer Relationship Management (CRM) Lösung im Unternehmen?
- ▶ Die Verkaufspipeline als Grundlage für Prognosen und strategische Planung
- ▶ Anlegen und Bearbeiten von Verkaufschancen

#### Workshopinfos

- ▶ ab 3 Stunden Vor-Ort Workshop für
- ▶ Führungskräfte aus Marketing, Vertrieb sowie Geschäftsführung zur
- ▶ Erhebung des Status Quo des eigenen Verkaufsprozesses und
- ▶ Evaluierung der Potentiale für eine Optimierung des Verkaufsprozesses